

证券代码：603101

证券简称：汇嘉时代

新疆汇嘉时代百货股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	广发证券、国泰君安证券、中信建投证券、申万宏源证券、广发基金、鹏华基金、红土创新基金、鼎和财险、国融基金、信鱼基金、真鑫资产、度势投资、申九资产、盟洋投资、途灵资产、金股投资、华安基金、京管泰富基金、中国人保资产、招商基金、方物基金、八零后资产、茂源财富、灏霖投资、鸿运基金、正圆投资、明世伙伴基金、工银瑞信基金、长安基金、金恩投资、进门财经、永赢基金、明达资产、海港人寿保险、鹏弘基金、中兴威投资、国融基金、中银基金、嘉实基金、东方财富、国赞基金等
时间	2024年4月
地点	线上、线下（深圳市、广州市）
上市公司接待人员	董事会秘书 张佩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董秘首先向投资者简要介绍了公司情况，随后与投资者开展沟通交流，交流环节主要内容如下：</p> <p>1、请简单介绍一下公司2023年度的经营业绩情况？</p> <p>答：在经历外部环境带来的低谷后，公司在2023年初紧抓新疆消费复苏机遇，迎难而上，取得了较好的开年业绩。在市场恢复常态化运行后，公司凭借深耕区域市场的坚实基础，稳定的品牌影响力和规模优势，适时调整经营策略，着</p>

力提升商品及服务品质，不断丰富品牌内涵，以高品质经营促进公司高质量发展。2023 公司全年实现营业收入 24.94 亿元，同比增长 30.76%；归属于上市公司股东的净利润 1.62 亿元，实现扭亏为盈。

2、请问公司 2024 年百货、超市等板块一季度客流量、客单量与 2019 年相比表现如何？

答：与 2019 年相比，公司 2024 年一季度在客流量（交易笔数）略有下降的基础上，客单价有较为显著的提升。2024 年，公司将从“加强服务力、优势品牌力、性价比商品力、强化运营力、创新营销力、环境审美力”六大指标夯实公司在疆内的行业龙头地位，不断稳固并提高核心竞争力。

3、公司 2024 年潜在业绩增长驱动因素预计包括哪些？

答：公司将从以下几方面不断提振盈利能力：（1）稳固提升核心市场市占率，探索具备消费潜力的疆内蓝海市场；（2）百货、超市业态加强精细化管理，优化超市供应链体系，提升商品及服务品质，共同提振盈利能力；（3）充分发挥自贸区政策优势，拓宽公司业务领域，加深合作，丰富商品供应链。

4、公司新开门店的推进计划是怎样的？

答：迁址运营的原好家乡超市哈密市天山店及公司受托管理的“汇嘉时代商城”项目预计于 2024 年上半年开业运营。另外，公司受托管理的“哈密市汇嘉时代购物中心”项目预计于 2024 年下半年开业运营。

5、请介绍下超市“日日配”情况？

答：“日日配”是对配送中心存储与配送能力的“放大”，然后将各门店库存“收拢”至配送中心，统一由配送中心拆零拣配，每日配到门店销售货架，遵循“即销即配”原则。公司于 2022 年初开展“日日配”工作，目前“日日配”商品在乌昌区域超市的占比达到 90%左右，在疆内其他地州门

店的占比约为 80%。

6、超市直采比例和自有品牌比例？

答：随着公司近两年采购人员专业化程度提高、品牌影响力稳固以及议价力提高，超市自采商品比例逐年提升。自有品牌建设是公司超市业态今后的重点工作。

7、目前电商对实体经济影响很大，社区团购类对超市类等实体店打击很大，请问公司就线下卖场是否担心网络购物的打击？公司目前线上业务开展情况？

答：新疆电商受制于地理因素，实体零售的发展受电商冲击较内地小。目前国内互联网电商头部企业在新疆有所渗透，但受消费者习惯和地理因素的影响没有显著优势。公司 2023 年初线上渠道摸索运营，目前线上业务有较好开端，自营小程序“宅猫商城”运作稳步提升，本地生活联合电商平台展开多种形式的合作，后续线上线下融合仍有发展空间。

8、今年品牌进行较大力度的引进和调整，效果如何？后续是否还有调整动作？

答：公司对品牌的引进和调改主要集中在购物中心。为稳固公司的区域龙头地位，在 2023 年梳理、调改升级的基础上，2024 年公司将着力于包括首店效应以及优势品牌的落位布局，加快调整品牌升级。

9、新疆获批自贸区，请问公司如何把握新疆经济发展和贸易商机？

答：公司将密切关注新疆自贸区的相关政策进展，积极把握这一发展机遇，结合自身优势，积极探索更多发展机会和市场机会，助推公司高质量发展。

10、会员维护政策目前进展如何？

答：2024 年公司将针对不同等级会员和不同年龄层的顾客推出不同的服务标准，对门店的会员服务进行每月督

导，力争在 2023 年基础上夯实提升会员服务。并配合出台多项制度并定期检查整改，完善公司的投诉反馈机制，切实解决好每一个客诉并做好复盘。

11、请介绍公司 2023 年度分红情况，大比例分红的内在逻辑是什么？

答：公司顺应时代发展潮流，紧抓市场机遇，深入开展降本增效，精细化运营与管理，2023 年取得较好的经营业绩，公司进行大比例分红，与股东共享收益，更好地回馈广大投资者，提升公司资本市场形象和品牌价值。

12、公司今年的分红超出预期，请问之后是否会持续此标准的现金分红政策？

答：公司将继续专注于主营业务，不断提升自主创新能力及盈利能力，提高核心竞争力及企业内在价值。公司将根据企业实际发展状况，探索回馈投资者的最佳途径，与广大投资者共同分享企业健康、长远发展带来的收益。

13、今年以来人工智能概念火热，请问公司在此方面是否布局赋能公司主业？

答：公司引入自动补货系统，实现从传统经验驱动补货向数据驱动补货转变，极大地提高了补货效率和准确性，实现库存优化和成本控制的目标。能够实时跟踪异常数据，明确最大库存值、履行率、差异率和返仓率等关键数据口径，不仅优化配送中心运营效率，减少物流成本，同时也通过商品的及时补货和供应稳定性，增强市场竞争力。此外，公司通过大数据、人工智能等现代科技手段，深化顾客数据分析，精准识别顾客需求，实现个性化营销和服务。

14、请问贵司有增持计划嘛？

答：公司近期已积极开展股份回购、主动提高分红回报，旨在维护公司价值和股东权益，促进公司健康可持续发展。未来，公司将继续以良好的经营业绩促进估值提升，同时将

	进一步提高信息披露水平、加强投资者沟通管理，积极传递公司投资价值，提高股东回报。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无